



Oleh:
Handoko Wignjowargo
 Public Speaker bidang People & Business
 Development.
 Managing Partner MAESTRO Consulting-
 Coaching-Sharing.
 (handoko@wignjowargo.com;
www.handokowignjowargo.com)

Inspirasi dari Seorang Anak Kecil

Adalah kebiasaan saya untuk datang minimal sejam sebelum keberangkatan dan mengisi waktu di *executive lounge* bandara Soekarno Hatta dibandingkan terburu-buru atau tertinggal pesawat. Belakangan bahkan standar satu jam dinaikkan menjadi satu setengah jam mengingat lalu lintas Jakarta yang makin sulit diprediksi dan juga adanya perbaikan jalan di sekitar terminal yang mengakibatkan kemacetan. Belum lama ini bahkan kemacetan itu pernah membuat saya tertinggal pesawat, meskipun 50 menit sebelum keberangkatan saya sudah sampai gerbang bandara.

Hari itu saya akan ke Padang untuk keperluan menghadiri *grand opening* cabang baru klien. Dan sore itu saya hadir 95 menit sebelum jam keberangkatan. Seperti biasa, setelah duduk di *executive lounge*, saya membuka laptop untuk mengecek email yang antara lain kiriman dari salah satu *personal assistant* saya. Isinya sebuah cerita inspiratif, rasanya baik bila saya bagikan kepada Anda semua sebagai berikut:

Seorang anak kecil laki-laki masuk ke sebuah toko yang ada telepon umumnya. Karena posisi telepon yang terlalu tinggi buat dirinya, ia mengambil kursi kecil dan menumpukkannya untuk dinaikinya, sehingga ia bisa menekan

tombol angka di telepon dengan leluasa. Si pemilik toko mengamati saja tingkah laku anak kecil tadi dan menguping percakapan teleponnya.

Anak kecil: "Ibu, bisakah saya mendapat pekerjaan memotong rumput di tempat Ibu?"

Ibu (di ujung telepon): "Saya sudah ada orang untuk mengerjakannya."

Anak kecil: "Saya bisa dibayar setengah upah dari orang itu."

Ibu: "Saya sudah sangat puas dengan hasil kerjanya, dia bekerja luar biasa."

Anak kecil (dengan sedikit memaksa): "Saya juga akan menyapu pinggir trotoar dan saya jamin di hari Minggu halaman rumah Ibu akan jadi yang tercantik di antara rumah-rumah yg berada di kompleks perumahan ibu."

Ibu: "Tidak, terima kasih."

Dengan senyuman di wajahnya, anak kecil itu menaruh kembali gagang telepon. Si pemilik toko, yang dari awal selalu mendengarkan, menghampiri anak kecil itu.

Pemilik Toko: "Nak, aku suka sikapmu, semangat positifmu, dan aku ingin menawarkanmu pekerjaan."

Anak kecil: "Tidak. Terima kasih."

Pemilik Toko: "Tapi tadi kedengarannya kamu sangat menginginkan pekerjaan."

Anak kecil: "Oh, itu, Pak. Saya cuma mau mengecek apakah pekerjaan saya sudah bagus. Sayalah yang bekerja untuk Ibu tadi!"

Tengah saya tersenyum membaca cerita itu, seseorang menegur dan dia duduk di kursi sebelah saya yang kebetulan kosong. Rupanya dia adalah seorang eksekutif "calon mantan klien", anak muda yang pintar dan penuh semangat. Tentu saja julukan itu adalah julukan sekedar bercanda. Dijuluki "calon mantan klien" karena perusahaan tempat dia bekerja belum menunjukkan gejala-gejala mau melakukan program lanjutan. Dugaan sementara, perusahaan itu merasa sudah sehat dan belum terdesak untuk diadakan program lanjutan, meskipun kami sudah meyakinkan bahwa program lanjutan diperlukan untuk memelihara dan meningkatkan momentum yang sudah diciptakan. Kami bertemu banyak perusahaan yang berperilaku begitu, menunggu sakit baru ke dokter.

Kalaupun dulu kami pernah membuat program untuk perusahaan itu lebih

karena si eksekutif tadi sangat sadar pentingnya upaya berkesinambungan peningkatan kualitas sumberdaya manusia, juga melihat bahwa program yang kami usulkan sangat bermanfaat. Waktu itu si eksekutif ini yang dengan sekuat tenaga berjuang agar program bisa dijalankan. Hanya saja si eksekutif tadi belum bisa meyakinkan kepada pemilik perusahaan bahwa program yang sudah pernah dijalankan perlu dilakukan meskipun hasil evaluasi paska sesi dan program menunjukkan hasil bagus.

Karena masih menunggu pesawat kami mengobrol banyak hal tentang perusahaan tempat dia bekerja. Rasa ingin tahu saya yang besar membuat saya melontarkan banyak sekali pertanyaan seputar program yang pernah kami kerjakan. Dan rupanya si eksekutif bukan hanya menjawab apa yang ditanya, juga menceritakan apa saja yang sudah dilakukannya setelah program bersama kami dilakukan. Evaluasi secara berkala rupanya sudah dilakukannya dan semua diceritakan secara detil.

Dia juga bertanya kesibukan apa yang banyak saya lakukan bulan ini. Saya menceritakan kalau bulan April lalu kami membantu sejumlah klien, terkait dengan evaluasi kwartal pertama. Juga bagaimana kami membantu klien dalam mengevaluasi kinerja, memberikan *coaching* dan *counseling* baik personal maupun massal, dan aktivitas-aktivitas pendukung lain sebagai bekal untuk kwartal selanjutnya agar dapat lebih maju.

Setelah mendengar dia bercerita dan menjawab pertanyaan tentang aktivitas kami, saya tergoda untuk berbagi cerita inspiratif dari email tadi. Dia pun mendengarkan dengan seksama. Dia menyadari dan paham betul bahwa apa yang dilakukannya sudah betul. Evaluasi adalah hal yang sangat penting, paska sesi kami sudah melakukannya, dan evaluasi secara periodikal paska program dia sudah melakukan.

Hasil diskusi kami ini memunculkan ide untuk ditulis dalam kolom saya. Sewaktu saya bertanya untuk meminta ijin, dia tak memberi jawaban secara langsung. Namun setelah berpikir sejenak, dia bahkan bilang sangat setuju dan meminta copy kolom itu untuk diberikan kepada pemilik perusahaan tempatnya bekerja, agar tersadar. Saat kami harus berpamitan karena sudah ada panggilan pesawat, dia berkata sambil tersenyum, "Apa yang Bapak lakukan tadi seperti anak kecil yang bertanya kepada Ibu tempat anak tadi bekerja. Sebetulnya Bapak sedang melakukan evaluasi pekerjaan Bapak di perusahaan kami." Saya mengangguk setuju.

Saya sudah berjalan beberapa meter meninggalkannya ketika dia berlari kecil menghampiri dan berkata, "Dan dengan menuliskannya dalam bentuk kolom, saya juga kira akan ada pembaca yang terinspirasi membuat program serupa, sama seperti bapak penjaga toko yang terinspirasi memberikan pekerjaan kepada si anak kecil setelah menguping." Dan saya pun tertawa. ▲

FORMULIR LANGGANAN

- 12 Edisi: Rp. 232.200,-
- 24 Edisi: Rp. 438.600,-
- 36 Edisi: Rp. 619.200,-

Harga sudah termasuk ongkos kirim khusus wilayah Jabodetabek.

Periode :s/d.....

Nama :

Jabatan :

Perusahaan :

Bidang Usaha :

Alamat :

Telp./Fax :

Jakarta,201.....

Pelanggan

(.....)

Pembayaran ditransfer ke rekening :
atas nama PT TOTAL MEGAH MEDIANUSA
BTN Cab. JKT HARMONI
A/C No. 00014-01-30-000343-6

Informasi Langganan :
Bagian Sirkulasi (021) 725 3470,
Bukti transfer dan formulir langganan
dikirim ke (021) 739 5358

PROPERTI
INDONESIA